



Security Platform

守るだけじゃない。-物理セキュリティ-

株式会社セキュア（証券コード：4264）

SECURE

Financial results for the fiscal year ending December 2025

2025年12月期第3四半期決算説明資料

Nov 13, 2025

FY2025 Q3進捗

売上高**4,948**百万円前年同期比
+4.8%進捗率
70.7%営業利益**204**百万円前年同期比
△29.3%進捗率
51.2%

- ✓ 売上高については当初想定に対してビハイドも、現状では通期の売上目標は据え置き
- ✓ 販管費は採用を中心とした人件費関連の先行投資、およびM&A関連費用37百万円の影響により増額、営業利益も当初想定に対してビハイドも、現状では通期の営業利益目標は据え置き
- ✓ セールス・マーケティング人員は前期末比で14名の純増、4月には東北エリアの営業活動拡大のため仙台オフィスを開設
- ✓ 2月開示のメルコホールディングス（現：バッファロー）との資本業務提携について協力体制の構築を中心に取り組みが進捗。両社併せて数億円程度の利益貢献を来期以降に見込むことが出来る状況に
- ✓ 4月にメディアシステムのM&Aを実施

FY2025 見通し

売上高累計**7,000**百万円前年同期比
+12.0%営業利益累計**400**百万円前年同期比
+30.8%

- ✓ 売上高はFY2024の大型案件の剥落を想定した上で、その他の案件に関しては物理セキュリティに対する需要の拡大を取り込み継続成長
- ✓ セールス人員の採用・教育は継続して取り組み
- ✓ メルコホールディングス（現：バッファロー）との資本業務提携の効果の発現に向けては継続して取り組み

売上高は通期計画に対して大型案件の進捗が想定を下回り若干の下振れ

販管費は人件費関連の先行投資とM&A関連費用の支出で増額し、営業利益は204百万円で着地

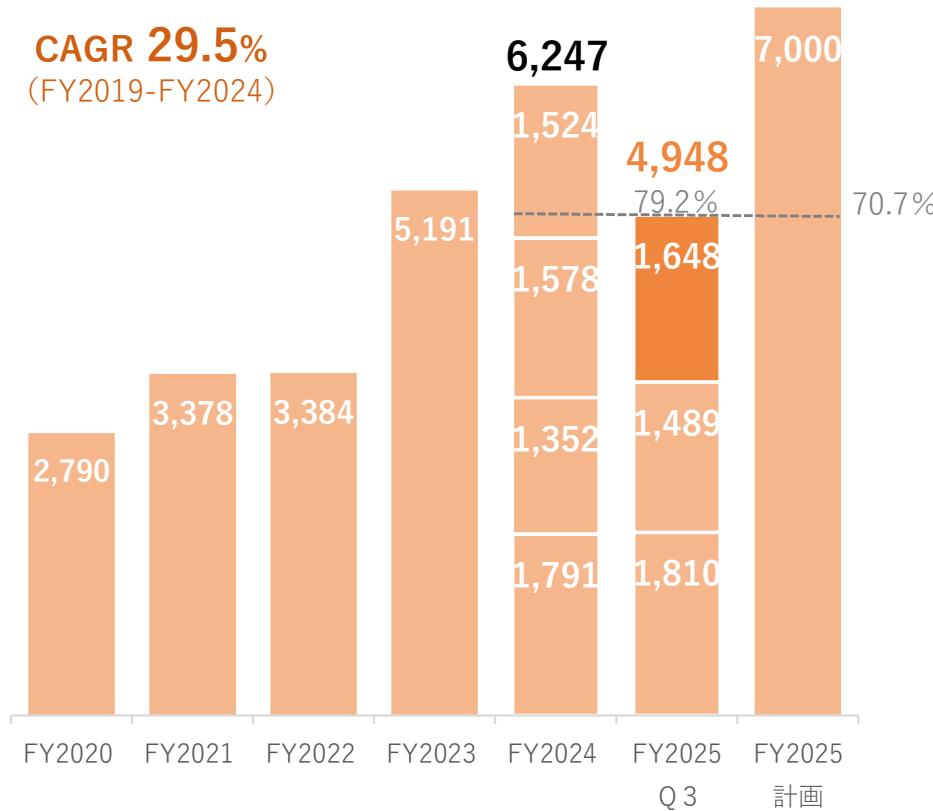
(百万円)	FY2024 Q3実績	FY2025 業績予想*	FY2025 Q3実績	前年同期比 (FY24-25比較) 増減額	前年同期比 (FY24-25比較) 増減率	業績予想 進捗率
売上高	4,722	7,000	4,948	+226	+4.8%	70.7%
SECURE AC (入退室管理システム)	1,361	-	1,353	△7	△0.6%	-
SECURE VS (監視カメラシステム)	2,889	-	3,035	+146	+5.1%	-
SECURE analytics (画像解析サービス/その他)	175	-	188	+12	+7.3%	-
SECURE ES (エンジニアリングサービス)	296	-	371	+74	+25.1%	-
売上総利益	1,905	-	2,035	+130	+6.9%	-
販売管理費	1,615	-	1,831	+215	+13.3%	-
営業利益	289	400	204	△84	△29.3%	51.2%
営業利益率 (%)	6.1%	5.7%	4.1%	△2.0pt	-	-
経常利益	279	380	187	△92	△33.0%	49.3%
税引前当期純利益	279	-	187	△92	△33.0%	-
当期純利益	213	294	104	△109	△51.2%	35.4%

売上高の通期計画進捗率は70.7%となり、通期計画に対して若干の下振れ
売上総利益は利益率の高い中小型案件の積み上げにより上昇

売上高

(百万円)

CAGR 29.5%
(FY2019-FY2024)



売上総利益・総利益率

(百万円・%)

39.5% 39.1% 38.8% 38.8% 40.5% 41.1%

2,528 623 2,035

702 80.5%

606 599

1,101 769

1,320 733

1,312

2,015

529

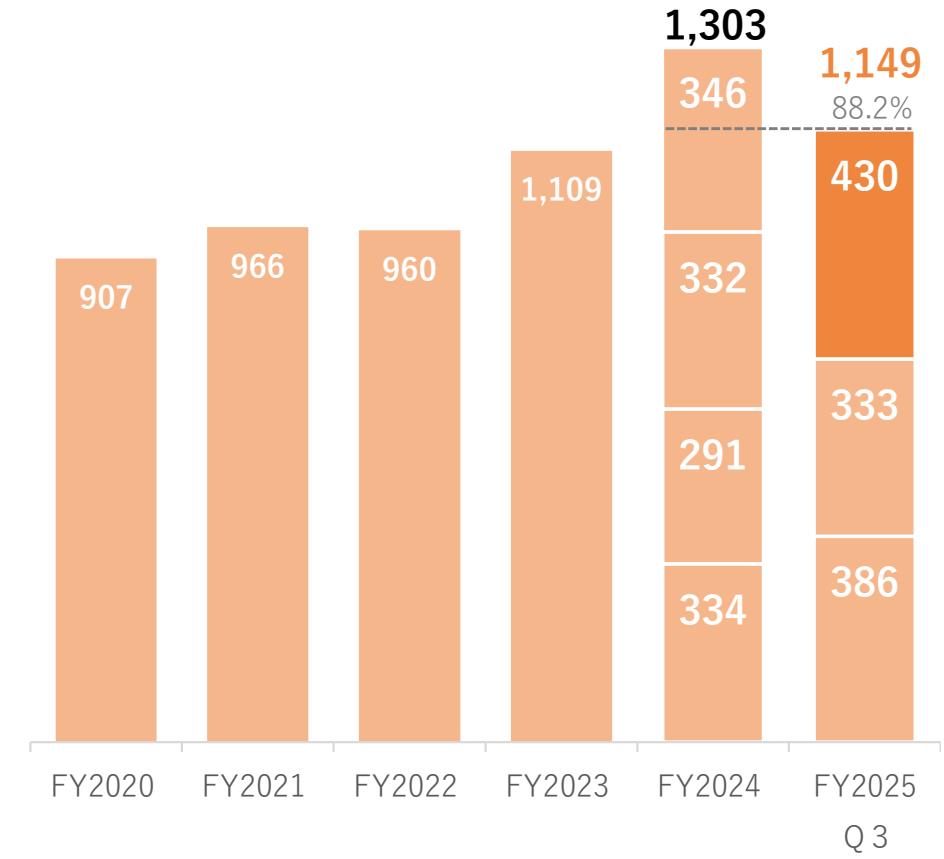
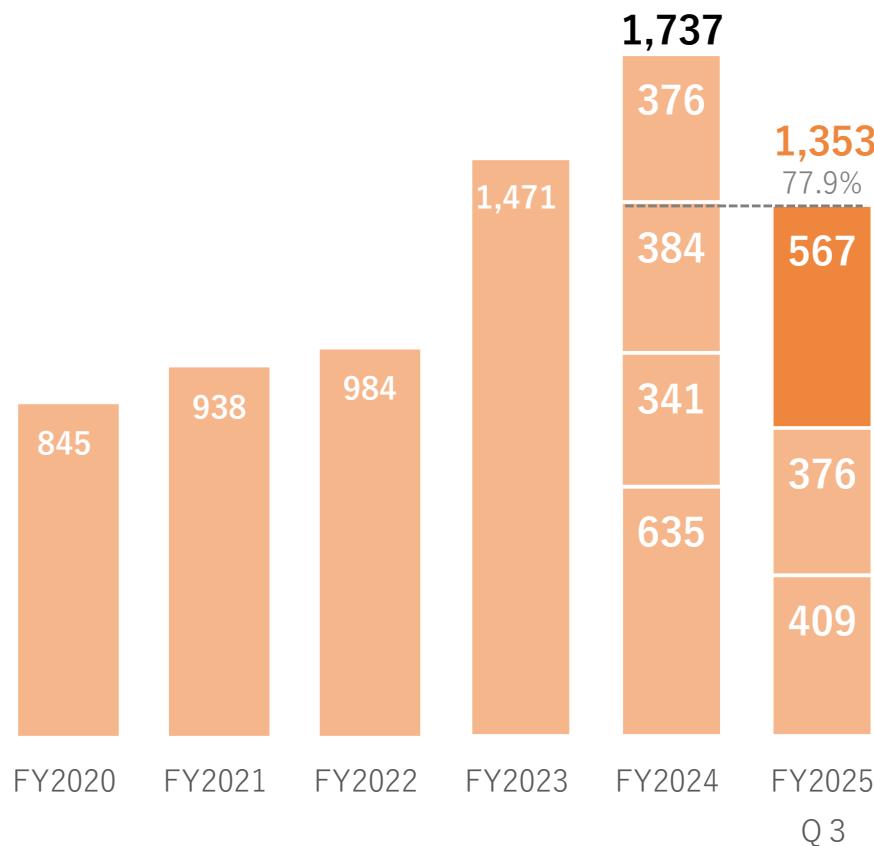
733

Q3は大型案件の受注により単独期間では増収で着地
中・小型案件は計画通りに進捗しており導入件数は増加

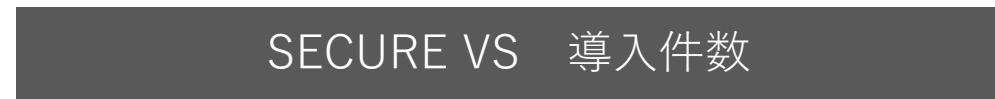


(百万円)

(件)

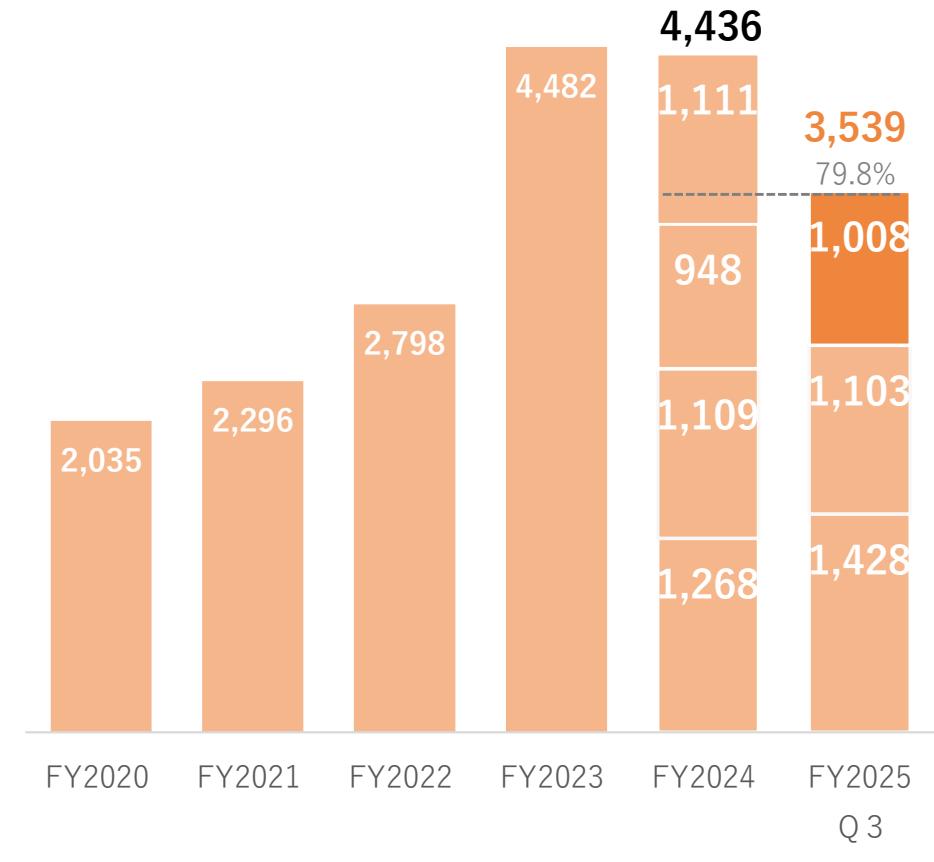
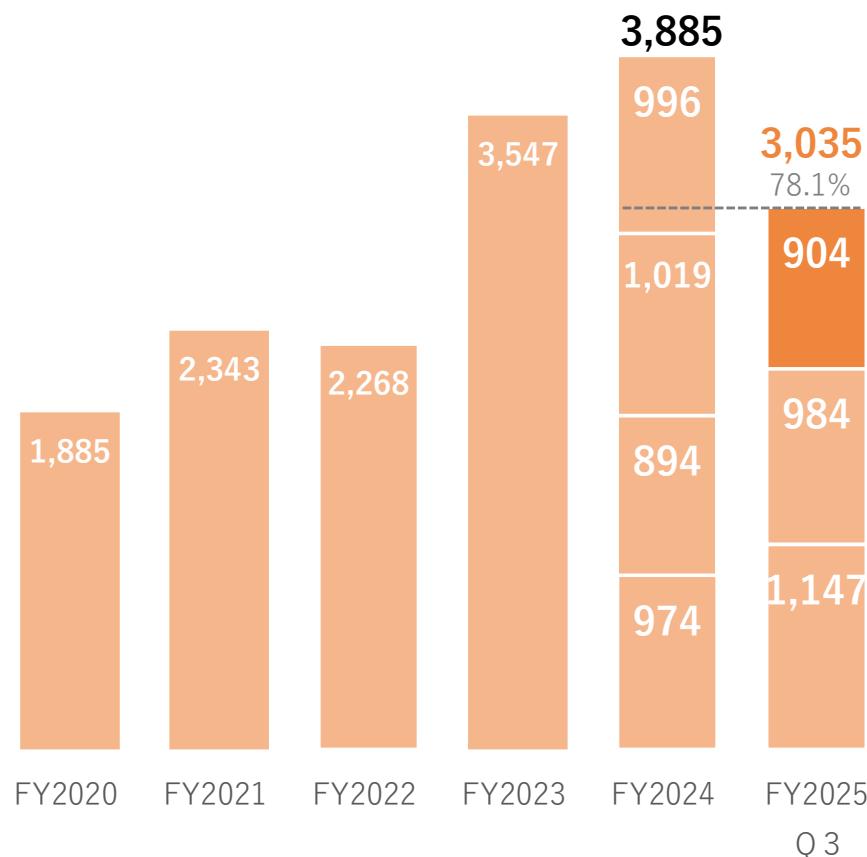


中・小型案件の新規導入は順調に進捗も、既存顧客向け一部PJが想定を下回りQ3売上高は減収で着地導入件数は前年対比で順調に増加



(百万円)

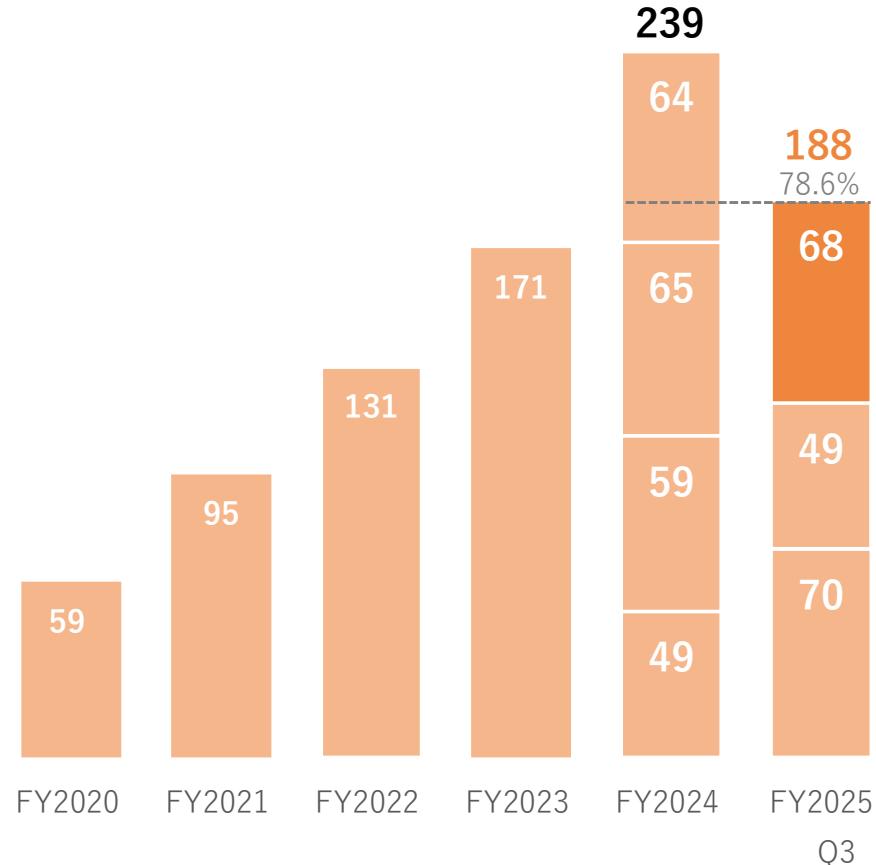
(件)



POC案件その他商材販売の受注によりQ1水準に回復、引き続き案件獲得に取り組む

SECURE Analytics / その他 売上高

(百万円)

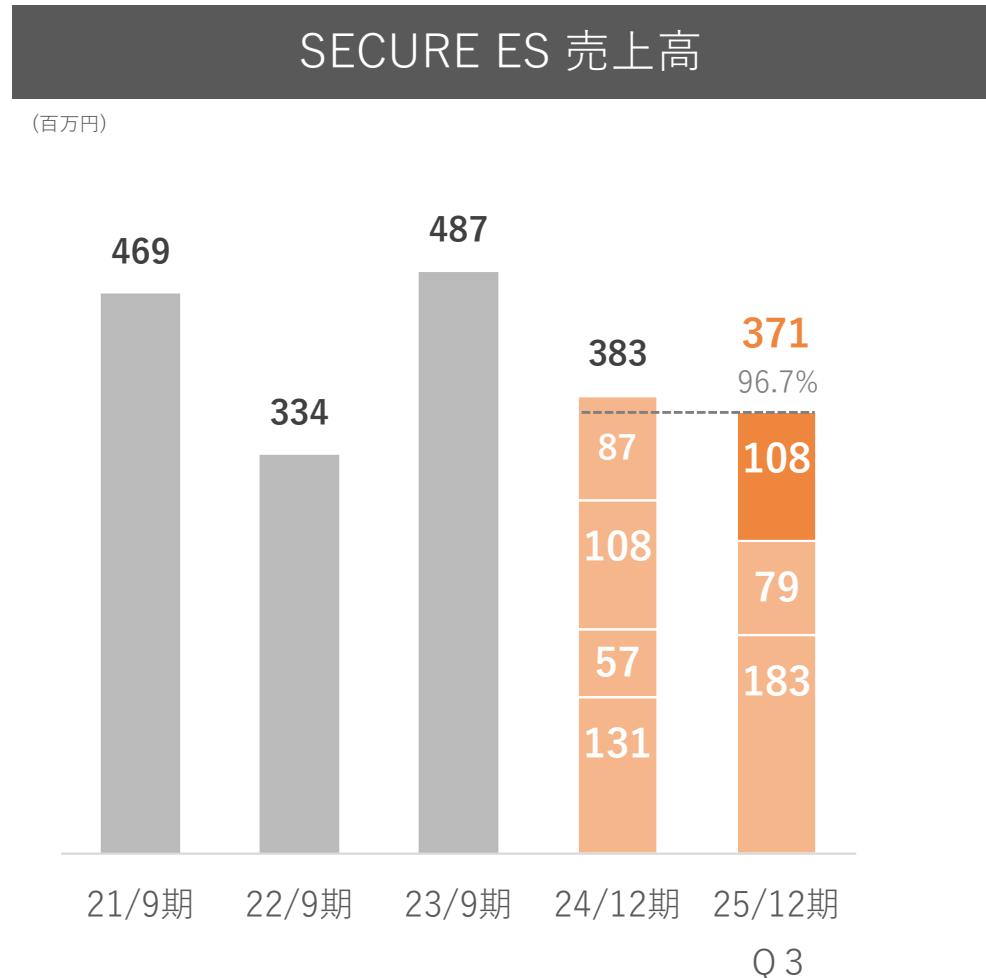


SECURE Analytics 導入事例



ショッピングモールにて出入口毎の通行人数を計測
売上データと連携してマーケティングに活用

引き続き受注は好調に推移しており、計画通り順調に進捗



JTNに見込むシナジー

施工管理領域におけるノウハウの強化

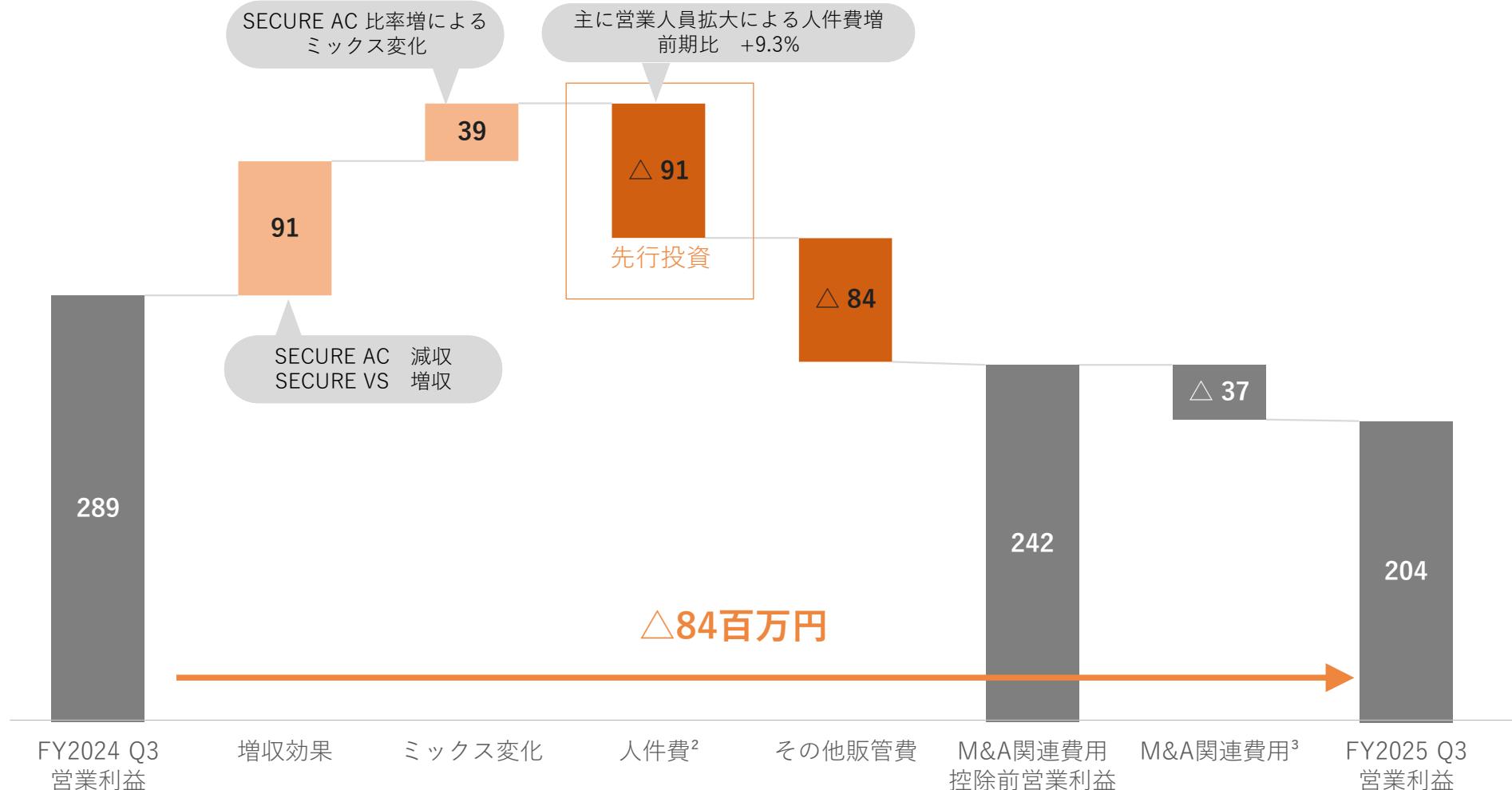
ジェイ・ティー・エヌの持つ知見により、施工の現場における原価の削減や管理の効率化を実現し、当社の提供するサービスの競争力強化を図る

施工及び施工管理のキャパシティの拡充

設備工事のキャパシティが全国的に不足する中、施工や施工管理の現場で動けるリソースを確保することで、営業担当との分業体制を通した営業部の効率向上や一部の施工の内製化による収益性向上を図る

先行投資である人件費および研究開発費増によるその他販管費が増額¹

M&A関連費用の影響を除く営業利益は242百万円での着地



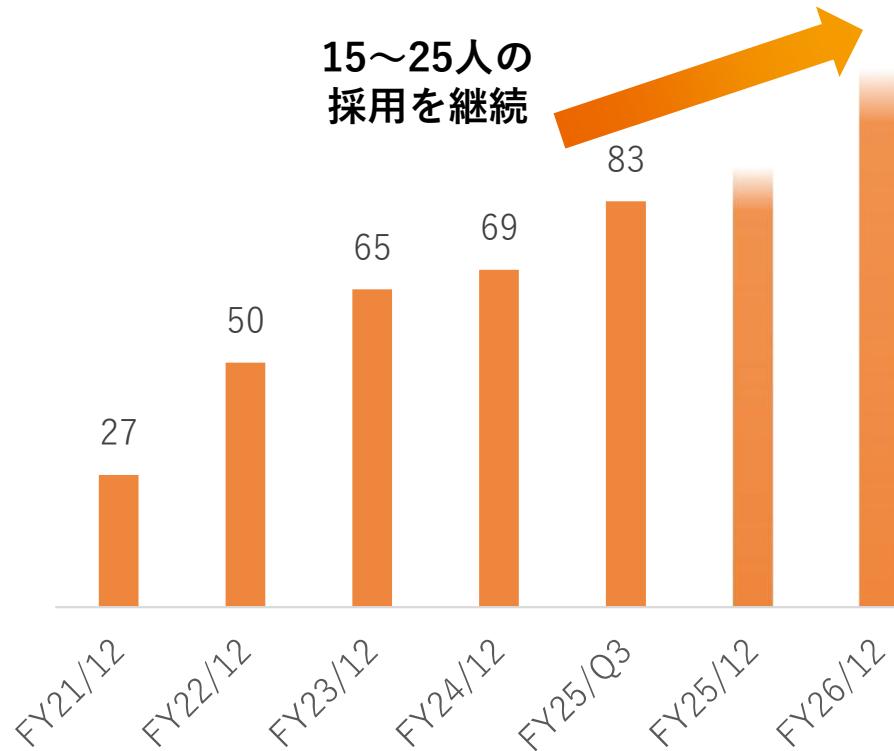
※1 研究開発費について、去年までは人件費に計上していたが、2025年12月期より計上方法の変更からその他販管費で計上

※2 人件費 = 給与・賞与・法定福利費等

※3 M&A関連費用 = アドバイザリー費用等 + 業務委託費用

新規採用は前期末比で14名の純増で計画通りに進捗、4月には仙台オフィスを開設
引き続き新規採用は継続し、100名体制の構築を目指す

セールス・マーケティング人員数推移



拠点拡大



- 22年7月名古屋オフィス開設
- 23年1月大宮・横浜オフィス開設
- 23年4月広島オフィス開設
- 24年7月札幌オフィス開設
- 25年4月仙台オフィス開設

基盤強化



- マーケティング活動の強化
- Security System Labにおける独自の教育制度
- 採用力の強化

みずほPayPayドーム福岡にて、アプリ不要でクレジットカード決済に対応したストアの実証を開始
スタジアム・イベント施設向けに、様々な顧客層をターゲットに新たな購買体験を提供



外観 写真



店舗内 写真

ウォーターフロント型店舗のメリットと当社の特徴

顧客利便性の向上

- ✓ クレジットカードタッチによるスマートな入店・決済でレジ待ち不要
- ✓ 試合前後の混雑を回避

店舗運営の効率化

- ✓ 完全無人化によるスタッフの常駐不要
- ✓ AI映像解析により、在庫・動線の可視化が可能

導入コストの抑制

- ✓ カメラによる映像検知のみとすることで導入コストを削減(一般的なウォーターフロント型店舗では重量センサーを使用)

<導入の意義とスケーラビリティ>

- ・顧客動線を止めないウォーターフロント型購買体験で場内混雑を解消
- ・イベント特化型の無人運営モデルとして、球場・アリーナ・テーマパークへ応用可能
- ・今後は、全国主要スタジアムへの横展開を推進



メルコホールディングスと強固な資本業務提携契約のもと事業推進を図ることは、当社の企業価値及び持続的かつ長期的な株主価値の向上に資するのであると判断し、資本業務提携を締結

資本業務提携の内容

両社がもつケイパビリティを融合させることで、
両社間の相乗効果を生み出し、中長期的な企業価値の向上を目指します

資本業務提携の 目的・理由

短期ではコストシナジーの創出を協業の基盤とし、
中長期的には新規事業創出・事業領域拡大に資する協業を目指す

- 当社の抱えている課題として、急激な売上成長に伴い社内オペレーションの改善が追い付かず、納品プロセスの複雑化や案件ごとに個別対応となってしまっていることから、営業人員の工数がかかる等により、事業上のコストが増大していることが挙げられます
- 協議を重ねた結果、メルコホールディングス及びその子会社の属する企業集団の購買チャネルを活用することで原価構造が最適化されることや、上記個別対応に要しているコストの削減が可能であると見込んでいます
- また、中長期的には共同開発・共同オペレーション改善によるシナジーによる新規事業の強化・事業領域拡大等を通じた競争力強化による企業価値の向上を目指します

※詳細に関しましては2025年2月14日公表の「株式会社メルコホールディングスとの資本業務提携、第三者割当による新株式発行、及び主要株主の異動に関するお知らせ」

および「株式会社メルコホールディングスとの資本業務提携に関する補足説明資料」をご参照ください

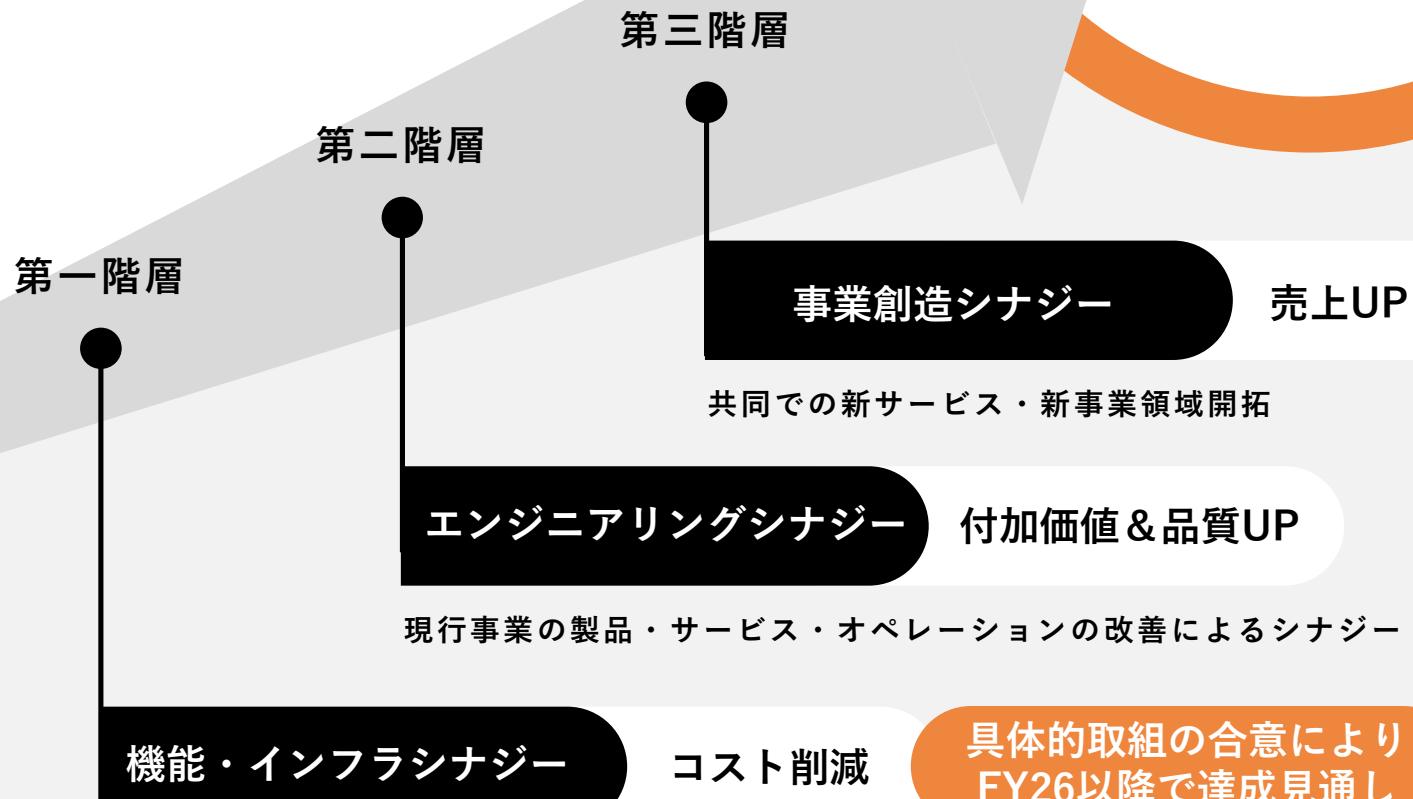
資本業務提携による更なる事業拡張へのステップ[®]

事業拡張

監視カメラの 普段使い



14.5億円の
資本業務提携

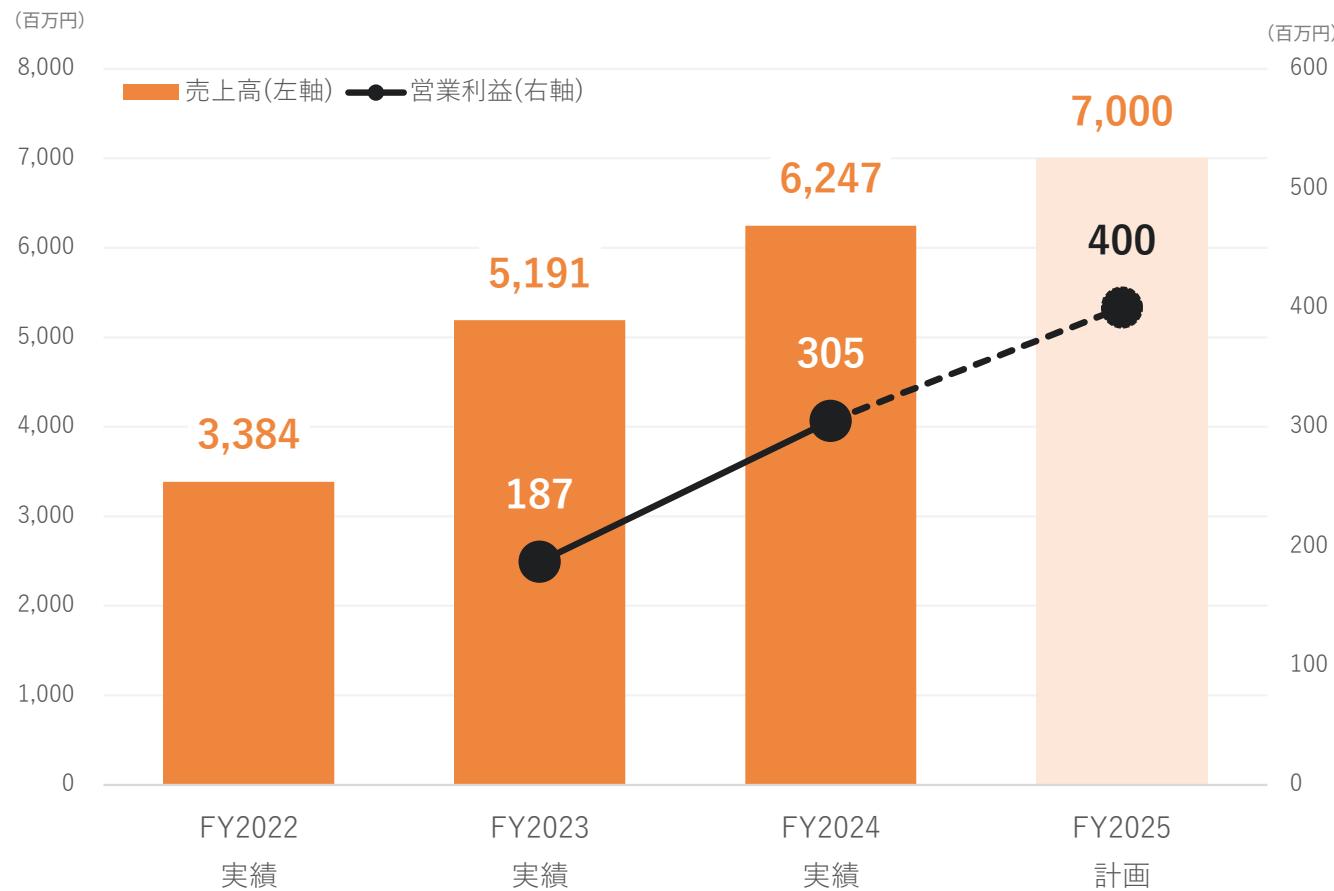


両者の現行製品・オペレーションを前提としたシナジー

※第一階層だけで両社で短期で最大2.5億円のシナジー効果（コスト削減）が見込める
(2024年12月期ベースでの試算)

25年12月期は、24年12月期と同様に2桁増収増益を計画

売上高と営業利益の推移



25/12期計画は
売上高**12.0%**増収、
営業利益**30.8%**増益
営業利益率**+0.8pt**

大型案件剥落の影響はあるが
業界の成長を取り込む

人材への先行投資は継続
R&Dへの投資も継続

既存のセキュリティソリューション事業で基盤を固め、**SaaS型ソリューションやAI技術を活用した新規ビジネスで成長を加速**させ、安心安全でスマートな社会の実現を目指す

方針

更なるAIの実装力を強化し
企業価値の最大を図る

2025年～本格化

AI STORE 事業



監視カメラシステム
SECURE VS



FaceTracker



入退室管理システム
SECURE AC



SECURE
AI Office Base



SECURE VaaS



SECURE のぞき見ブロッカー



SECURE 混雑COUNT

現在

海外展開

新規事業

AI STORE

既存サービスの拡大

事業基盤構築

AI実装を強化したサービスによる拡大

新規事業・海外展開での拡大

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。将来予想に関する記述には様々なリスクや不確実性が含まれており、その結果、実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または默示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。